

## **La diversité au cœur de la finance : la finance informelle**

---

**Michel LELART**

Directeur de Recherche émérite au CNRS  
Laboratoire d'Economie d'Orléans

Le financement du développement a été longtemps analysé comme le financement de la croissance. L'accent était mis sur l'insuffisance de l'épargne et sa mauvaise allocation autant que sur les comportements des agents et le rôle très limité des institutions financières, en particulier des banques commerciales. Combien de thèses soutenues dans nos universités par des étudiants étrangers, le plus souvent africains, analysant le financement de leur économie nationale comme s'il s'agissait de la France ou de l'Espagne !

Les choses n'ont commencé à changer qu'au début des années 60, sous plusieurs influences

- C'est d'abord la prise en compte *des pratiques usuraires*. Dans la plupart des pays en voie de développement, surtout semble-t-il en Asie, les paysans en difficultés empruntent à des commerçants, à leur propriétaire, à des prêteurs individuels ou professionnels « money lenders » à des taux exorbitants. La durée importe peu, le taux est de 50 ou 100% pour un mois comme pour trois. Les mêmes pratiques sont observées dans les grandes villes où cinq pesos sont empruntés le matin, six sont remboursés le soir ! La première analyse de ce phénomène a été effectuée par U TUN WAI, un Birman qui a travaillé au Fonds Monétaire International et qui a publié un article en 1957 sur les « marchés financiers inorganisés »<sup>1</sup>. C'est la première réflexion sur un phénomène qui reste encore aujourd'hui trop peu connu.
- C'est ensuite l'intérêt suscité par *des pratiques financières traditionnelles*, et originales, dont parlaient les ethnologues qui les observaient un peu partout en allant sur le terrain, en Afrique, en Asie, en Amérique centrale. Ce n'est qu'à partir des années 60 que ces pratiques, en particulier les tontines, vont intéresser les économistes qui vont y voir un mécanisme original de mobilisation de l'épargne susceptible, au moins dans certains cas, de financer l'activité économique. GEERTZ est le premier auteur qui s'interroge en 1961 sur l'efficacité de ces pratiques et sur leur chance de survie face aux transformations qu'engendre le développement<sup>2</sup>. Les publications sur les tontines vont se faire de plus en plus nombreuses, notamment avec le lancement en 1977 par Finafrica de Milan de la revue *Savings and Development*. C'est quelques années plus tard un premier article de synthèse sur la mobilisation de l'épargne informelle en Afrique qui révèle l'étendue de ce phénomène sur l'ensemble du continent en même temps que l'activité particulière des tontiniers<sup>3</sup>.
- C'est enfin le célèbre rapport sur le Kenya publié en 1972 par le BIT qui parle du *secteur informel* et le définit par un ensemble de critères qui concernent principalement l'emploi, mais aussi « l'échelle restreinte des opérations » ou « la

<sup>1</sup>. WAI (U TUN), Interest Rates outside the organized Money Market of Underdeveloped Countries, FMI, *Staff Papers*, novembre 1957, pp. 80-142.

<sup>2</sup>. GEERTZ (C.), The Rotating Credit Association : « A Middle Rung » in Development, *Economic Development and Cultural Change*, octobre 1961, pp. 241-263.

<sup>3</sup>. MIRACLE (M.P.), MIRACLE (D.S.), COHEN (L.), Informal Savings Mobilization in Africa, *Economic Development and Cultural Change*, 1980, pp. 701-724.

propriété familiale des entreprises »<sup>4</sup>. On voit ainsi reconnaître l'existence d'un secteur de l'économie qui ne fonctionne pas selon les normes ou les pratiques habituelles. Et on va comprendre qu'au lieu d'essayer de le faire disparaître, il est peut-être plus judicieux d'accompagner son évolution et d'accroître sa contribution à l'augmentation du revenu national. Ce sera le lancement du Programme mondial de l'Emploi. On va comprendre aussi que ce secteur informel de l'économie et les pratiques financières traditionnelles vont de paire, et que les pays en voie de développement se caractérisent précisément par la coexistence d'un secteur - réel et financier - moderne et d'un secteur - réel et financier - traditionnel. Et plutôt que d'opposer les secteurs financiers formel et informel, ne vaut-il pas mieux essayer de mieux comprendre la rationalité - car il en est certainement une - de l'informel considéré dans son ensemble ?

Toutes ces questions ont été abondamment traitées dans les vingt années qui ont suivi. On a vu d'abord une floraison de travaux menés dans tel ou tel pays pour mieux observer ces pratiques dont on constatait chaque fois l'importance, tant par le pourcentage de la population qui se trouvait concernée que par le volume des fonds correspondants. On a vu aussi des enquêtes essayant de quantifier ces observations, après la première menée au Niger par l'USAID et l'Université de l'Ohio en 1986 et dont les résultats ont considérablement surpris<sup>5</sup>. On a vu enfin des organisations internationales prendre en compte cette réalité et s'interroger sur l'attitude à adopter : c'est la Banque mondiale qui consacre un chapitre au système financier informel dans son Rapport annuel sur le développement en 1989<sup>6</sup> ; c'est le Centre de Développement de l'OCDE qui fait faire une série d'études dans une douzaine de pays, et qui en tire des recommandations pour les Etats<sup>7</sup>...

L'intérêt suscité par ces pratiques ne s'est pas démenti. On peut en juger par le nombre d'articles que lui consacrent les revues *Savings and Development* ou *Techniques Financières et Développement* publiée par Epargne sans Frontière. Mais cet intérêt se porte davantage maintenant sur les pratiques de crédit qui leur sont complémentaires, ou plutôt sur des mécanismes mis en place pour pallier précisément les limites de ces pratiques d'épargne. L'engouement soulevé aujourd'hui par la micro-finance, c'est-à-dire par les expériences de petits crédits accordés aux plus pauvres, le plus souvent solidaires au sein d'un groupe, trouve son explication dans l'existence et l'évolution de la finance informelle.

C'est de celle-ci que nous allons parler. Elle ne correspond pas à un schéma bien défini, elle revêt au contraire des formes multiples, extrêmement diverses et très fluctuantes. Il sera plus facile d'en rendre compte, et d'examiner chaque fois dans quelle mesure il s'agit bien de comportements et de services financiers, en distinguant les pratiques *individuelles* et les pratiques *collectives*.

<sup>4</sup>. Cf. J. CHARMES, Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel, in D. TURNHAM et alii, *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris 1990, pp. 11-51.

<sup>5</sup>. D.H. GRAHAM et alii, *Finance rurale au Niger : une évaluation critique et des projets de réforme*, Rapport final présenté par l'Université d'Etat de l'Ohio à la mission de l'USAID, Niamey, février 1987.

<sup>6</sup>. Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde – Systèmes financiers et développement*, Washington, 1989, pp. 134-144.

<sup>7</sup>. D. GERMIDIS et alii (éds), *Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel ?*, OCDE, Paris 1991.

## **Les pratiques individuelles d'épargne et de crédit**

Dans bien des pays en voie de développement la thésaurisation se fait encore en nature : du bétail, des bijoux... Elle se fait surtout et de plus en plus en monnaie. Mais les banques ne sont encore accessibles qu'à une fraction de la population. Les comptes et les dépôts bancaires restent l'apanage des gens relativement aisés. La monnaie la plus utilisée est encore souvent la monnaie fiduciaire, mais les billets qui sont conservés peuvent facilement se perdre ou être volés. La sécurité est un service essentiel, qui est offert par des personnes dont ce peut être la spécialité.

### **- Les gardes-monnaie**

Les habitants d'un quartier ou d'un village peuvent mettre leur épargne en sécurité auprès d'une personne en qui ils ont toute confiance. Ce peut être un chef religieux, un ancien fonctionnaire, le responsable du quartier, une commerçante qui a bien réussi dans ses affaires, l'ancienne institutrice de l'école... Ces « gardes-monnaie », comme on les appelle, sont toujours des personnes bien connues dont l'intégrité ne saurait être mise en doute et en lesquels les habitants ont une totale confiance. Ils s'engagent à restituer ces versements ponctuels, qui ne sont jamais réguliers, sur simple demande. Mais il peut arriver qu'ils puissent ne rendre cet argent que pour un usage convenu au préalable, ou qu'ils se réservent le droit d'apprécier cet usage au coup par coup. Ils ne versent pas d'intérêt sur ces dépôts, et ils ne sont pas rémunérés pour le service de sécurité qu'ils rendent de cette façon.

Que font-ils de l'argent reçu ? Ils peuvent le conserver, en s'obligeant par conséquent à se protéger suffisamment : il arrivait même encore récemment au Bénin que le déposant souhaite récupérer les billets qu'il avait remis ! Ils peuvent le déposer à la banque dont ils peuvent ainsi devenir un client important et régulier, voire un auxiliaire dûment rémunéré. Ils peuvent l'utiliser dans leurs propres affaires, ou dans celles de l'épouse ou d'un ami proche, en faisant en sorte toutefois de pouvoir rembourser à la demande. Ils peuvent enfin le prêter... à d'autres personnes, bien sûr, que celles qui ont déposé, et sans doute avec intérêt. Il s'agit alors d'une activité bancaire, avec ses risques (l'insolvabilité) et ses contraintes (la liquidité).

Ces pratiques existent certainement dans la plupart des pays africains, tant elles sont naturelles dans des pays où les relations personnelles sont très étroites. Leur importance a été révélée au Niger par l'enquête de l'USAID dont nous avons parlé : les trois-quarts des 56 gardes-monnaie interrogés prêtaient également de l'argent. Elles sont moins connues ailleurs, parce qu'il est difficile d'avoir spontanément des informations. Mais elles sont également répandues, par exemple au Bangladesh et – naturellement – aux Indes où toutes les variétés de finance informelle sont largement pratiquées<sup>8</sup>.

Il arrive aussi que cette activité de garde-monnaie soit exercée d'une façon plus systématique, et en marge d'une activité commerciale qui constitue la principale activité. C'est le cas des commerçants de détail qui reçoivent des dépôts de leurs clients. Ce peut être pour ces derniers une façon de payer d'avance les produits dont il auront besoin, mais il arrive souvent que ces commerçants demandent à être remboursés. Il en est ainsi par exemple des « boutiquiers » au Sénégal, qui reçoivent parfois de l'argent d'une façon régulière, chaque semaine, voire chaque jour, et remboursent avec ou sans préavis<sup>9</sup>. Cette

<sup>8</sup>. D.W. ADAMS, Une nouvelle vision de la finance informelle, in D.W. ADAMS et D.A. FITCHETT, *Finance informelle dans les pays en développement*, Presses Universitaires de Lyon, 1994, pp. 17-36.

<sup>9</sup>. M. AKPACA, Le rôle financier des boutiquiers au Sénégal, in J.M. SERVET (éd.), *Epargne et liens sociaux – Etudes comparées d'informalités financières*, Association d'Economie Financière, 1995, pp. 165-188.

activité systématique du boutiquier qui reste chez lui est proche de celle du tontinier qui, lui, se déplace.

#### - Les tontiniers ou banquiers ambulants

Les habitants d'un quartier ou d'un village peuvent aussi utiliser les services d'une personne de confiance pour garder leur épargne d'une autre façon. Les versements sont cette fois identiques, effectués d'une façon régulière, et remboursés en totalité à une date connue d'avance. Et ce n'est plus l'épargnant qui se déplace, c'est le tontinier – puisqu'on l'appelle ainsi – qui passe dans les rues en fin de journée ou fait le tour des commerçants à la fin du marché. Il remet à chacun de ses clients une carte établie à son nom, avec son adresse, souvent sa photo, et qui contient habituellement 31 cases. Chaque fois que le client fait un versement, ce peut être chaque jour, il coche une case. Quand les 31 cases sont remplies, il rembourse à ses clients la valeur de 30 versements : celui qu'il conserve constitue sa rémunération pour avoir gardé l'argent. Elle représente donc 3,33% par mois. C'est le même taux lorsque la carte comprend 62 cases ... ou 155. Dans ce cas, le tontinier conserve deux versements... ou cinq.

On se trouve, semble-t-il, devant une procédure très simple. Ce n'est qu'une apparence. Il s'agit là de mécanismes financiers originaux. Ils reposent sur des relations personnelles qui justifient la confiance, essentielle dans cette finance de proximité. Mais cela peut rendre difficile l'analyse de cette forme particulière de finance.

- *D'une part*, on peut vraiment parler de finance, car les clients ont tous une créance sur le tontinier, matérialisée par la carte émise à son nom et qu'il a signée. Elle est un titre de créance dont la validité a déjà été reconnue en justice. Si le client la perd, le tontinier peut refuser de le rembourser. Mais cette créance n'est pas garantie, le tontinier peut aussi ne pas pouvoir – ou ne pas vouloir – rendre l'argent reçu. De tels cas sont rares, il n'y a pas souvent de litiges, le risque existe néanmoins...
- *D'autre part*, toutes ces pratiques sont empreintes d'une extrême souplesse. Les versements par exemple peuvent commencer le premier jour du mois... ou à tout autre moment. Les clients peuvent effectuer leurs versements chaque jour, ou un jour sur deux, ou les interrompre plusieurs jours de suite, ils peuvent aussi rattraper leur retard en versant deux ou trois fois plus un jour donné. Ils peuvent aussi interrompre leurs versements ou demander à être remboursés avant l'échéance. Ils abandonneront toujours l'équivalent d'un versement, même s'ils n'en ont effectué que quelques-uns.
- *Enfin*, non seulement l'intérêt est payé par celui qui verse l'argent – ce qui est assez paradoxal – mais le taux effectif est en fait le double du taux apparent puisque les versements sont échelonnés ! Mais s'ils ne sont pas réguliers, comme nous venons de le voir, ils sont alors différents pour chaque client... et plus les versements sont espacés, ou plus le client attend pour récupérer son argent, et plus le taux diminue puisqu'il concerne une durée plus longue !

Le calcul de l'intérêt est très significatif. Imaginons qu'un client verse 10.000 FCFA chaque jour – l'équivalent de 15 euros - sur une carte mensuelle. Il va perdre 10.000 FCFA pour avoir mis en sécurité une somme progressant de 10.000 le premier jour à 300.000 trente jours plus tard, soit une somme moyenne de 155.000 FCFA. L'intérêt est de 6,45%... Mais s'il renouvelle ces opérations chaque mois, l'intérêt approche 80% puisqu'à la

fin de l'année il aura perdu douze fois plus pour mettre la même somme en sécurité ! L'intérêt va encore augmenter si, par exemple, le client fait moins que 31 versements chaque mois, ce qui est certainement fréquent. L'intérêt va diminuer s'il étale ses 31 versements sur une durée plus longue. Il est évident que de tels comportements ne peuvent s'expliquer que dans la mesure où cet argent est investi de temps en temps, et qu'il ne pourrait pas l'être chaque jour pour des petits montants...

#### - Le dynamisme des tontiniers

La présence de tontiniers a été observée dans certains pays africains. Ils sont très importants au Bénin<sup>10</sup>, au Niger<sup>11</sup>, au Togo<sup>12</sup>, au Ghana<sup>13</sup>, au Nigéria... On en trouve également en Côte d'Ivoire, au Sénégal, au Congo<sup>14</sup>, où ils se seraient, semble-t-il, développés plus récemment. Mais dans son article déjà cité, MIRACLE, qui a recensé une abondante littérature sur l'épargne informelle en Afrique, a l'impression que ces « mobile bankers » opèrent dans toute l'Afrique. Il est certes difficile d'évaluer leurs opérations, mais on peut affirmer qu'ils font preuve d'un dynamisme extraordinaire depuis quelque temps, sans doute depuis que les banques ont rencontré dans ces pays les difficultés que l'on sait. On peut véritablement parler d'innovations<sup>15</sup>. Elles concernent

- *Le crédit.* Les tontiniers ne se contentent plus de rembourser par anticipation les versements déjà reçus, ils remboursent plus qu'ils n'ont reçu : quinze versements dès le 10<sup>ème</sup> jour, les trente versements dès le 15<sup>ème</sup> jour... A leurs opérations de dépôt et de retrait s'ajoutent désormais des opérations de crédit qui font d'eux de véritables banquiers. Ils courent des risques, sans doute plus que leurs clients, et ils ont besoin eux aussi que leur activité s'enracine dans la confiance. Ils doivent aussi désormais gérer leur liquidité, soit par exemple en obtenant que certains clients maintiennent leurs dépôts plus longtemps en leur versant un intérêt au lieu d'en prélever un, soit en déposant leurs excédents dans une banque, en contrepartie d'un crédit en cas de besoin...
- *La concurrence.* La faillite des banques, tout comme le chômage des jeunes, même diplômés, a suscité des vocations pour un métier relativement bien rémunéré. Les tontiniers prennent des initiatives pour se faire mieux connaître. Ils adoptent un logo qu'ils s'efforcent de vulgariser, ils distribuent des gadgets à leur

<sup>10</sup>. Cf. M. LELART et S. GNANSOUNOU, Tontines et tontiniers sur les marchés africains : le marché Saint-Michel de Cotonou, in M. LELART (éd.), *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, John Libbey Eurotext, Paris 1990-91, pp. 109-133 et D.W. ADAMS et D.A. FITCHETT (éds), *op. cit.*, pp. 115-129.

<sup>11</sup>. Cf. le rapport GRAHAM, *op. cit.*, et K.L. TINGUIRI, Epargne et crédit informels au Niger, in M. LELART (éd.), *op. cit.* pp. 177-202.

<sup>12</sup>. Cf. B. BALKENHOL, Les banquiers ambulants, et D.A. SOEDJEDE, Les activités de collecte de l'épargne et de financement d'un banquier ambulant, *Techniques Financières et Développement*, n°39, janvier 1994, pp. 66-69 et 70-73.

<sup>13</sup>. Cf. E. ARYEETY et W.F. STEEL, Savings Collectors and Financial Intermediation in Ghana, *Savings and Development*, n°2, 1995, pp. 191-212.

<sup>14</sup>. J.R. DIRAT et A. MAKAYA, Tontines commerciales et modèle de réintermédiation de l'épargne informelle sur les marchés de Pointe-Noire (Congo), in M. LELART (éd.), *Finance informelle et financement du développement*, AUPELF-UREF, Paris 2000, pp. 69-82.

<sup>15</sup>. Nous avons étudié ces changements au Bénin : L'évolution de la finance informelle au Bénin, in M. LELART (éd.), *Finance informelle*, *op. cit.*, pp. 17-39.



nom, ils font de la publicité dans la presse ou à la radio... De cette façon ils se font de plus en plus de concurrence. Ils s'en font aussi en aidant leurs clients de leurs conseils ou en se préoccupant de leurs problèmes. Ils vont même jusqu'à accepter de les rembourser de plus en plus tôt. Certains le font même d'une façon systématique, dès le deuxième versement, acceptant ainsi de courir un risque important pour attirer de nouveaux clients et « construire leur réputation »<sup>16</sup>.

- *La sédentarisation.* Au lieu d'aller chaque jour au devant de tous leurs clients, dans leur maison ou sur le marché, les tontiniers restent chez eux s'ils ont eux-mêmes un commerce ou ils s'installent dans un local adéquat, bien signalé par une enseigne, où ils assurent une permanence qui est le plus souvent en continu : dix à douze heures par jour, six jours par semaine. Et on imagine mal qu'un banquier ambulant qui ne se promène plus refuse d'ouvrir à un client tard dans la soirée ou le dimanche.
- *L'organisation.* Les tontiniers ont commencé à s'organiser, en se regroupant au sein d'associations professionnelles dotées d'un statut. Des réunions régulières et une assemblée générale annuelle sont prévues, un organe exécutif, des commissaires aux comptes, un comité des sages... sont nommés. Ces innovations ont été introduites depuis dix ans au Bénin, au Togo, au Ghana. Au-delà de la simple organisation de la profession, elles peuvent aller jusqu'à faciliter la contribution des tontiniers au financement de certains projets ou jusqu'à mettre en place un fonds de garantie ou une procédure de refinancement. A Cotonou, les tontiniers se sont même organisés en cellules au niveau des différents quartiers.

C'est ainsi que peu à peu les banquiers ambulants sortent de l'informel. Il en est de même des pratiques financières collectives qui constituent également de la finance, qui repose cette fois non seulement sur la confiance entre le créancier et le débiteur, mais sur une réelle solidarité éprouvée par l'ensemble des participants.

### **Les pratiques collectives d'épargne et de crédit**

Ces pratiques collectives sont les tontines. L'expression est née en France : un banquier napolitain nommé TONTI a vendu à Louis XV l'idée d'emprunter de l'argent sans le rembourser, en versant seulement la totalité de l'intérêt correspondant chaque année aux seuls souscripteurs survivants... jusqu'à ce que le dernier décède ! Il y a eu beaucoup de tontines publiques en France, avant et pendant la Révolution. Les tontines privées ont pris la relève, comme une forme d'assurance sur la vie. Les fonds collectés augmentés des intérêts étaient répartis, à l'échéance convenue, entre les survivants. Aujourd'hui encore, en droit français, la clause de tontine signifie qu'un bien appartenant à plusieurs personnes reviendra aux survivants au décès de l'un d'eux.

Comment l'expression s'est-elle trouvée utilisée aujourd'hui un peu partout dans les pays en voie de développement pour caractériser une opération tout à fait différente ? Il semble que des juristes français au début du siècle aient appelé ainsi un contrat pratiqué en Indochine (la « *houei* ») par lequel plusieurs personnes décident d'épargner ensemble et de

<sup>16</sup>. C. MAYOUKOU, La réputation, un mécanisme incitatif dans la fonction d'intermédiation des tontiniers en Afrique sub-saharienne, *Savings and Development*, n°3, 1996, pp. 327-351.

se prêter cet argent les uns les autres<sup>17</sup>. Le mot a été ensuite utilisé pour caractériser une pratique semblable observée non seulement dans d'autres pays d'Asie, mais également en Afrique, et chez les populations noires d'Amérique centrale, voire du Sud. Car ces tontines, nous allons le voir, sont un phénomène universel qui n'a pas cessé d'évoluer.

### - Les formes courantes de tontines

Le principe est très simple à comprendre. Bien avant que l'expression ne soit utilisée en Afrique, les paysans avaient l'habitude de travailler tous ensemble dans le champ de chacun d'eux, à tour de rôle. Aujourd'hui encore, au Bénin, une appellation locale de la tontine, « *adjalou* » signifie travailler dans les champs. Une autre « *gbé* » signifie creuser une tombe, parce que la famille du défunt est aidée pour ce faire par tout le village. Mais c'est surtout en argent que, le plus souvent, « on fait tontine ». Un certain nombre de personnes – par exemple douze – se réunissent régulièrement – par exemple chaque mois, douze fois de suite – et déposent chacune la même somme chaque fois – par exemple 15.000 FCFA, l'équivalent de 23 euros. C'est la cotisation. 180.000 FCFA sont donc disponibles chaque mois, que les douze participants vont « lever » tour à tour. A la fin de l'année, chacun aura versé douze fois 15.000 FCFA et reçu une fois 180.000 FCFA. Le premier est le plus avantageux, il a remboursé pendant les onze mois qui suivent. Les autres le sont de moins en moins, le dernier pas du tout puisqu'il devra attendre le douzième mois pour récupérer tout ce qu'il a versé !

Ces « associations rotatives d'épargne et de crédit »<sup>18</sup> se caractérisent principalement par l'importance des relations personnelles qui unissent les participants. D'une part, ils se connaissent tous au sein du groupe. Ils appartiennent au même milieu, au même clan, ils habitent le même quartier. Ils décident entre eux d'accepter de nouveaux membres. D'autre part, ils se réunissent chez l'un ou l'autre à tour de rôle, car connaître le domicile de chacun renforce encore la cohésion du groupe. C'est publiquement que la « cagnotte » est remise à celui dont c'est le tour. Cette réunion est l'occasion d'échanger des informations, de demander conseil, de discuter de projets. La dernière est souvent l'occasion d'une fête, quand le cycle se termine et que le groupe décide de recommencer. La tontine devient même une contrainte pour se voir et se rencontrer. Elle constitue « une des portes d'entrée dans la société, un des lieux où naît l'échange social. Elle est la forme première de la place publique »<sup>19</sup>.

Ces pratiques sont parfaitement adaptées au comportement de populations qui cultivent la solidarité et pour lesquelles l'effort d'épargne se situe davantage dans une relation de chacun avec les autres que dans une relation isolée de chacun dans le temps. Il n'est pas étonnant que l'on rencontre des tontines quasiment dans tous les pays en voie de développement. On la trouve en Afrique, bien sûr, où elles sont recensées dans une bonne trentaine de pays sous des appellations locales qui ne respectent pas les frontières. On la trouve en Chine, au Népal, à Taiwan, au Vietnam, mais aussi aux Philippines (le *paluwagan*), en Thaïlande (le *pia-huey*), en Corée (le *kye*)... On la trouve enfin en Amérique

<sup>17</sup>. T. PAIRAULT, *Approches tontinières* (première partie)– De la France à la Chine par la Cochinchine et autres lieux, *Etudes chinoises*, vol. IX, n°1, Printemps 1990, pp. 7-34. F. ROCHETEAU et C.W. CHEN, *Analyse juridique des groupements rotatifs d'épargne et de crédit en Asie : la « houei »*, *Revue internationale de Droit comparé*, n°1, 2001, pp. 83-124.

<sup>18</sup>. Ou AREC, en anglais ROSCA. Cette appellation est due à J.F. BOUMAN, *Indigenous Savings and Credit Associations in the Third World : A Message, Savings and Development*, n°4, 1977, pp. 181-219.

<sup>19</sup>. A. HENRY, G.H. TCHENTE et D. GUILLERME-DIEUMEGARD, *Tontines et banques au Cameroun – Les principes de la société des amis*, Karthala, Paris, 1991, page 61.



centrale, où elles ont le même nom qu'au Bénin ou au Ghana (le *susu*, *esussu*, *asussu*...), et même au Mexique, au Brésil (le *consorcio*), au Pérou et en Bolivie (le *pasanaku*)<sup>20</sup>. On peut dire que la tontine est universelle !

Elle est aussi d'une souplesse extrême, à cause de l'importance des relations entre les membres du groupe. Le principe est partout le même – l'argent circule entre les membres – mais les modalités peuvent apparaître très variées puisqu'elles sont décidées chaque fois par les participants eux-mêmes. Il y a le plus souvent un président, désigné d'une façon ou d'une autre, parfois un secrétaire ou un trésorier. On peut établir un règlement écrit qui prévoit les sanctions en cas de retard, de défaillance ou du décès du participant. On peut s'entendre sur l'ordre des levées, ou le tirer au sort, au début ou à chaque tour, ou s'en remettre au responsable. Un participant peut verser deux cotisations ou davantage, ou seulement la moitié d'une. On peut imaginer des garanties, une petite rémunération pour le trésorier, une augmentation des cotisations pour tenir compte de l'inflation. On peut faire entrer de nouveaux membres en cours de cycle ou instituer une liste d'attente<sup>21</sup>...Chaque tontine a souvent quelque chose de particulier... chacune est une expérience originale, chacune est une véritable aventure...

#### - Les formes élaborées de tontines

Le principe de la tontine est l'équivalence entre les prestations des participants. Chacun reçoit autant qu'il a versé. Certes, chacun reçoit plus ou moins tôt, ou plus ou moins tard, mais le tour est déterminé en fonction d'une règle adoptée d'un commun accord, et il arrive qu'une compensation s'établisse dans le temps : celui qui reçoit plus tôt cette fois recevra plus tard dans la tontine suivante.

Cette équivalence est rompue lorsque chaque participant décide de verser, en même temps que sa cotisation, un complément à une caisse de secours qui lui garantit un versement, souvent fixé à l'avance, en cas de naissance, de mariage ou de décès, et qui pourra l'aider en cas de maladie ou plus généralement en cas de besoin. A la fin du cycle les participants « cassent la tirelire » et se partagent ce qui reste (« la cagnotte ») ou s'en servent pour dîner ensemble, voire pour organiser une petite fête.

La tontine peut aussi être assortie d'une caisse de prêts, alimentée par le premier versement qui n'est donc pas restitué aussitôt, ou par un versement complémentaire chaque fois. Il arrive aussi qu'une fraction seulement des cotisations soit reversée à chaque tour. Ces fonds auxquels peuvent s'ajouter les intérêts de retard, payés par certains, sont prêtés pour quelques mois aux membres ou aux non-membres, à un taux d'intérêt qui est souvent de 10% par mois pour les premiers, de 15 à 20% pour les seconds. Ces taux peuvent paraître excessifs, ils sont moindres que ceux pratiqués par les usuriers. Les intérêts perçus sont répartis entre tous les membres à la fin du cycle. Dans certaines tontines, cette activité de crédit devient essentielle. Il peut même arriver que la totalité des cotisations versées alimentent cette caisse et fassent l'objet de crédits accordés dans ce cas à des non-membres<sup>22</sup>.

<sup>20</sup>. M. LELART, Les pratiques informelles d'épargne et de crédit : une approche économique, in J.M. SERVET (éd.), *op. cit.*, pp. 85-104.

<sup>21</sup>. Nous avons reconstitué l'histoire d'une tontine organisée à Cotonou pendant une douzaine d'années : Une tontine mutuelle dans l'administrations béninoise, in M. LELART (éd.), *La tontine*, *op. cit.*, pp. 53-80.

<sup>22</sup>. On peut alors parler d'associations cumulatives d'épargne et de crédit ou Accumulating Savings and Credit Associations : ce sont les ASCRA's opposées aux ROSCA's. Cf. J.A. BOUMAN, Rotating Accumulating Savings and Credit Associations : A Development Perspective, *World Development*, vol. 23, n°1, 1995, pp. 371-384.

L'équivalence entre les prestations est également rompue lorsque le tour est déterminé par des enchères. A chaque tour les participants qui souhaitent disposer des fonds proposent de payer une certaine somme. Ces tontines à enchères connaissent une infinité de variantes, dont certaines sont particulièrement sophistiquées, ce qui démontre bien l'infinie souplesse de ces pratiques. On les rencontre beaucoup en Asie, notamment en Chine et à Taiwan (la *houei*), en Inde (les *chitt funds*), au Sri Lanka (le *cheetu*), au Népal (le *dhikutu*), en Malaisie (le *kootu*)<sup>23</sup>. On la rencontre aussi chez les Bamilékés au Cameroun (le *djanggi*), d'où elles commencent à se diffuser dans quelques pays voisins. Leurs modalités sont assez différentes.

- *En Chine*, le montant de l'enchère retenue – la plus forte – peut s'imputer sur les versements des autres participants ou être ajouté aux versements futurs de celui qui lève les fonds. Dans le premier cas, les enchères sont « en dedans », les intérêts sont déduits des fonds à recevoir. Dans le second cas, les enchères sont « en dehors », les intérêts sont ajoutés aux fonds à rembourser. Les choses se compliquent lorsque la tontine est organisée par un tontinier – c'est le nom qu'on lui donne – qui s'attribue le premier tour et emprunte donc sans intérêt. Mais il est responsable du bon déroulement des opérations<sup>24</sup>.
- *Au Cameroun*, l'enchère qui est déduite de la somme levée par le bénéficiaire peut être remise aux enchères sous formes de « petits lots » d'un montant limité, remboursables habituellement dès le tour suivant. Elle peut être conservée jusqu'à ce que les enchères accumulées en plusieurs séances atteignent le montant des mises périodiques, qu'on appelle le « gros lot »... Elle est alors remise elle-même aux enchères et attribuée à un participant qui va ainsi recevoir des fonds sans que les cotisations soient versées. Le nombre des tours se trouve réduit du nombre de ces tours gratuits<sup>25</sup>. On peut aussi imaginer que des petits lots soient prêtés jusqu'à ce qu'ils constituent un gros lot...

Bien d'autres modalités peuvent encore différencier ces tontines : les enchères peuvent être par exemple fermées quand elles sont portées par écrit et découvertes toutes en même temps, ouvertes quand elles sont annoncées par les participants qui peuvent surenchérir... Comme les tontines mutuelles qui sont les plus courantes, les tontines à enchères sont chacune une aventure...

---

<sup>23</sup>. On trouve aussi des tontines chinoises à Paris ! Cf. T. PAIRAULT, Une forme d'entraide financière : la tontine de crédit dans la communauté chinoise de Paris, *Techniques Financières et Développement*, n°19, 1990, pp. 45-50.

<sup>24</sup>. Toutes les variantes des tontines chinoises sont exposées d'une façon précise et complète par T. PAIRAULT, Approches tontinières (deuxième partie) – Formes et mécanismes tontiniers, *Etudes Chinoises*, vol. IX, N°2, automne 1990, pp. 75-130. Cf. aussi du même auteur Formes traditionnelles des tontines chinoises, in M. LELART (éd.), *La tontine*, *op. cit.*, pp. 81-93 et F. ROCHETEAU et C.W. CHEN, *art. cit.*

<sup>25</sup>. Cf. B. BEKOLE-EBE, Le système des tontines : liquidité, intermédiation et comportement d'épargne, *Revue d'Economie Politique*, n°4, 1989, pp. 616-639. De même, l'ouvrage déjà cité de A. HENRY et alii, ou l'analyse plus récente de L. TCHUINDJO, L'aspect financier des tontines à enchères au Cameroun, *African Review of Money, Finance and Banking*, n°1-2, 1998, pp. 41-65.

### - La dimension financière des tontines

Elles sont d'abord une aventure sociale, du fait de l'importance des relations entre les membres du groupe, et de la proximité et de la confiance qui en découlent. Mais elles sont aussi une aventure financière. C'est évident dans les tontines avec enchères puisqu'il y a un intérêt, qui équilibre les besoins des uns d'emprunter, l'accord des autres pour prêter. L'art du gérant est en effet de regrouper des personnes qui ont besoin d'argent et d'autres qui en ont et qui sont disposées à le prêter. C'est vrai également dans les tontines mutuelles. Il n'y a pas d'intérêt certes, mais les participants ont tous une position créancière ou une position débitrice. Ceux qui bénéficient du premier tour sont des débiteurs nets, qui le sont de moins en moins à chaque tour qui suit. Ceux qui bénéficient des tours suivants sont créanciers, jusqu'à ce qu'ils deviennent débiteurs. Seuls les derniers voient leur créance augmenter jusqu'au remboursement final. Ces créances et ces dettes se compensent parfaitement tout au long du cycle et s'annulent au dernier tour. Il y a là une mécanique financière originale qui justifie l'appellation de « finance informelle » et qui a déjà fait l'objet d'une véritable analyse scientifique<sup>26</sup>.

Bien qu'il n'y ait aucune règle préétablie, que ces opérations ne soient pas réglementées, qu'elles n'entraînent pas de frais de gestion et qu'elles ne nécessitent pas l'intervention d'un intermédiaire, il y a une certaine accumulation. Elle est faible certes puisque la monnaie circule rapidement, mais elle n'est pas nulle. D'une part, les participants cherchent souvent, en « faisant tontine », le moyen d'épargner. Ils se donnent une discipline pour s'obliger à effectuer des versements réguliers, ils peuvent ainsi plus facilement ne pas répondre aux sollicitations continues de la famille ou des proches. D'autre part, les participants espèrent disposer plus rapidement de l'argent dont ils ont besoin. Ce peut être pour faire face à des obligations sociales, ce peut être aussi pour développer un commerce, pour se lancer dans une nouvelle activité ou pour investir dans une entreprise. Cela est fréquent au Cameroun où les Bamilékés lèvent ainsi des fonds considérables (jusqu'à plusieurs centaines de millions de francs CFA), comme à Taiwan... ou à Paris où des restaurants chinois sont financés de cette façon<sup>27</sup>. Les sommes en jeu sont plus modestes dans d'autres pays, mais les enquêtes effectuées ici ou là, en Afrique comme en Asie ou en Amérique latine, ont permis de constater que les capitaux transitant par les tontines servaient fréquemment au financement des petites entreprises. La finance informelle permet de financer l'économie informelle<sup>28</sup>.

La question se pose alors de savoir si l'argent qui circule dans les tontines ne devrait pas plutôt être déposé dans les banques et servir au financement des secteurs les plus productifs de l'économie qui sont de meilleurs atouts pour le développement. C'est la thèse de la répression financière qui explique le succès de la finance informelle par les contraintes mises à l'activité bancaire et qui postule une stratégie *d'intégration*. N'est-il pas plus réaliste de comprendre que la finance et l'économie informelles vont de pair et qu'elles ne peuvent vraiment progresser – et se « formaliser » – qu'ensemble. Ce sont les agents économiques et les entreprises qui doivent peu à peu accéder à la modernité en même temps que la finance informelle évolue elle aussi. C'est ce qu'elle fait constamment, tant sa

<sup>26</sup>. Cf. par exemple P.J. MONTIEL, P.R. AGENOR et N. UP HAQUE, *Informal Financial Markets in Developing Countries*, Blackwell, 1993, ou T. BESLEY, S. COATE et G. LOURY, *The Economics Rotating Savings and Credit Associations*, *The American Economic Review*, vol. 83, n°4, 1993, pp. 792-810.

<sup>27</sup>. T. PAIRAULT, *L'intégration silencieuse – La petite entreprise chinoise en France*, L'Harmattan, Paris 1995, pp. 127-133.

<sup>28</sup>. M. LELART, Le rôle des tontines, in R. ARELLANO, Y. GASSE et G. VERNA (éds), *Les entreprises informelles dans le monde*, Presses de l'Université Laval, Sainte-Foy, 1994, pp. 285-302.

souplesse rend possible d'incessantes innovations. Une stratégie d'*articulation* avec le système bancaire semble beaucoup plus prometteuse<sup>29</sup>.

## **Conclusion**

Les tontines et les tontiniers ont été il y a vingt ans un sujet nouveau qui a beaucoup intéressé. Il intéresse toujours. D'abord contre toute attente, ces pratiques sont toujours aussi vivaces. Même au Nord, les Sénégalais organisent aujourd'hui des tontines à Paris et à Lyon, comme les fonctionnaires africains au FMI ou à la Banque mondiale ! Et les revues spécialisées les plus reconnues ouvrent toujours leurs pages à des analyses de ce phénomène<sup>30</sup>. De plus, beaucoup de changements sont intervenus. En même temps que les tontiniers s'organisaient en une véritable profession reconnue des pouvoirs publics, des tontines se sont sédentarisées et certaines ressemblent fort aujourd'hui à de petites banques de quartier<sup>31</sup>.

Mais l'évolution la plus surprenante est l'émergence de la micro-finance à partir de l'expérience de la Grameen Bank au Bangladesh. De petits crédits sont accordés à des groupes de cinq femmes qui se choisissent librement et sont solidairement responsables du remboursement. Accordés pour un an au taux de 20%, les crédits sont remboursables dès la semaine suivante... et ils le sont puisque le pourcentage des impayés ne dépasse pas 2%. Ce succès tient à l'existence du groupe constitué au départ et qui va véritablement « vivre » jusqu'au remboursement. En cela cette formule ne fait qu'appliquer au crédit le mécanisme pratiqué dans la finance informelle, notamment dans les tontines<sup>32</sup>.

La micro-finance, qui est la grande affaire de la décennie 90, se caractérise non seulement par l'importance attribuée au crédit – on parle souvent de micro-crédit – mais aussi par l'apparition de nouvelles institutions – on parle couramment d'institutions de micro-finance. Leur succès est tel, dans certains pays africains par exemple, que le paysage financier s'en trouve complètement bouleversé<sup>33</sup>. Entre les banques commerciales et les pratiques financières informelles, un secteur semi-formel se développe et tend à devenir le plus dynamique. La question est désormais de savoir s'il convient de le réglementer, et de quelle façon. Elle est aussi de savoir comment articuler ces nouvelles institutions avec le secteur bancaire. En Asie, les banques s'intéressent parfois au micro-crédit. En Amérique latine, les institutions de micro-finance deviennent parfois des banques. En Afrique il est possible que ces deux évolutions coexistent, mais il est probable que dans la plupart des

<sup>29</sup>. Sur ces différentes stratégies à l'égard de la finance informelle, cf. H. D. SEIBEL, Finance formelle et informelle : stratégie de développement des systèmes locaux de financement, *Revue Tiers Monde*, n°145, janvier-mars 1996, pp. 97-114.

<sup>30</sup>. Cf. Notamment *Savings and Development*, *World Development*, *Journal of Development Economics*.

<sup>31</sup>. Les innovations ont été spectaculaires au Bénin. M. LELART, L'évolution de la finance informelle au Bénin, in M. LELART (éd.), *Finance informelle...*, op. cit., pp. 17-39.

<sup>32</sup>. J. MORDUCH montre bien comme la Grameen Bank est proche des associations rotatives d'épargne et de crédit : The Microfinance Promise, *Journal of Economic Literature*, vol. 27, décembre 1999, pp. 1569-1614.

<sup>33</sup>. Dans les huit pays de l'Union Monétaire Ouest-Africaine, le nombre de ces institutions est passé de 107 à 250 en sept ans, l'encours de leurs crédits a été multiplié par 5, le nombre des adhérents ou des clients par 7, le volume des dépôts collectés par 9. Mission pour la réglementation et le développement de la micro-finance (BCEAO), Evolution des systèmes financiers décentralisés dans les pays de l'UMOA, *Techniques Financières et Développement*, n° 59-60, juillet-octobre 1000, pp. 18-25.

pays en voie de développement bien des institutions resteront encore longtemps proches de l'informel.

Comme l'économie informelle, la finance informelle se définit négativement par rapport à la finance formelle. Mais elle regroupe des pratiques qui s'enracinent dans des habitudes et des comportements qui ne peuvent évoluer que lentement. La finance informelle, comme la micro-finance, ont encore de beaux jours devant elles.